

PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP  
EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT BEHAESTEX TEXTILE  
INDUSTRY DI GRESIK

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Dalam  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
Program Studi Akuntansi



Diajukan Oleh :

UMAR

1013010135/FE/AK

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"  
JAWA TIMUR  
2014

USULAN PENELITIAN

PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP  
EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT BEHAESTEX TEXTILE  
INDUSTRY DI GRESIK

Yang diajukan

UMAR  
1013010135/FE/EA

Telah disetujui untuk diseminarkan oleh

Pembimbing Utama

Drs. Ec. Muslimin, M.Si.  
NIP.19620721 199203 1001

Tanggal : .....

Mengetahui,  
Ketua Progdi Akuntansi

Dr. Hero Priono, SE.,M.Si.,AK.,CA  
NIP. 1961101119203101

SKRIPSI

PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP  
EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT BEHAESTEX TEXTILE  
INDUSTRY DI GRESIK

Yang diajukan

UMAR  
1013010135/FE/EA

Telah disetujui untuk diseminarkan oleh

Pembimbing Utama

Drs. Ec. Muslimin, M.Si.  
NIP.19620721 199203 1001

Tanggal : .....

Mengetahui,

Ketua ProgdI Akuntansi

Dr. Hero Priono, SE.,M.Si.,AK.,CA  
NIP. 1961101119203101

SKRIPSI

PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP  
EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT. BEHAESTEX INDUSTRY  
DI GRESIK

Disusun Oleh :

UMAR

1013010135/FE/EA

telah dipertahankan dihadapan  
dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi  
Progdi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur  
Pada tanggal 28 Februari 2014

Pembimbing :

Tim Penguji :

Pembimbing Utama

Ketua

Dr. Sri Trisnaningsih, SE, MSi

Drs. Ec. Muslimin. M. Si  
NIP.1962072119920310001

Sekretaris

Drs. Ec. Muslimin. M.Si

Anggota

Dra. Ec. Siti Sundari. M.Si

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis  
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran"  
Jawa Timur

Dr. Dhani Ichsanuddin Nur, SE, MM  
NIP.196309241989031001

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT berkat rahmat, hidayah dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN”. Penyusunan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program S1 Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa didalam penyusunan skripsi ini banyak mendapat bantuan dan bimbingan dari semua pihak yang telah memberikan segala bantuan, dorongan dan saran dari awal hingga terselesaikannya penulisan skripsi ini. Oleh karena itu pada kesempatan ini izinkanlah penulis mengucapkan rasa terima kasih yang tulus dan penghormatan yang tinggi kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Ir. H. R. Teguh Soedarto, MP selaku Rektor Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Bapak Dr. Dhani Ichsanudin Nur, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
3. Bapak Dr. Hero Priono, SE.,M.Si.,AK.,CA selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
4. Bapak Drs. Ec. Muslimin M.Si Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan mengarahkan penulis selama menyusun skripsi ini.

5. Dosen-dosen Program Studi Akuntansi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur yang telah berkenan memberikan ilmunya dan memberikan masukan dalam penyusunan skripsi ini.
6. Kedua orang tua dan keluarga yang selalu memberikan doa restu, kasih sayang, dukungan moril dan materil selama kuliah hingga penyelesaian skripsi ini.
7. Semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari, bahwa laporan ini masih jauh dari sempurna dan masih banyak kekurangan serta kelemahan, maka dengan segala kerendahan hati, penulis mengharap laporan skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan pihak-pihak bersangkutan dan berterimakasih untuk semua kritik dan sarannya.

Surabaya, 23 Februari 2014

Umar

## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR .....	i
DAFTAR ISI .....	iii
DAFTAR TABEL .....	vii
DAFTAR GAMBAR .....	viii
ABSTRAK .....	ix
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	7
1.3 Tujuan Penelitian .....	7
1.4 Manfaat Penelitian .....	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA .....	9
2.1 Hasil Penelitian Terdahulu .....	9
2.2 Landasan Teori .....	11
2.2.1 Sistem Pengendalian Intern .....	11
2.2.1.1 Pengertian Sistem .....	11
2.2.1.2 Pengertian Sistem Pengendalian Intern .....	11
2.2.1.3 Tujuan Sistem Pengendalian Intern .....	13
2.2.1.4 Unsur-Unsur Pengendalian Intern .....	14
2.2.1.5 Kegiatan Pengendalian Intern .....	20
2.2.1.6 Keterbatasan Pengendalian Intern .....	21
2.2.2 Efektivitas Penjualan .....	22

2.2.2.1	Pengertian Efektivitas .....	22
2.2.2.2	Pengertian Penjualan .....	23
2.2.2.3	Efektivitas Penjualan .....	24
2.2.2.4	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan .....	25
2.2.2.5	Bagan Alir Dokumen Penjualan .....	26
2.3	Kerangka Pikir .....	29
2.3.1	Pengaruh struktur organisasi terhadap efektivitas penjualan .....	29
2.3.2	Pengaruh Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan Terhadap Efektivitas Penjualan .....	30
2.3.3	Pengaruh Praktek yang Sehat Terhadap Efektivitas Penjualan .....	31
2.3.4	Pengaruh Karyawan yang Cakap Terhadap Efektivitas Penjualan.....	32
2.4	Hipotesis .....	33
BAB III METODE PENELITIAN .....		34
3.1	Objek Penelitian .....	34
3.2	Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel .....	34
3.3	Teknik Penentuan Sampel .....	38
3.3.1	Populasi .....	38
3.3.2	Sampel .....	38
3.4	Teknik Pengumpulan Data .....	39



3.4.1	Pengumpulan Data .....	39
3.4.2	Jenis Data .....	40
3.4.3	Sumber Data .....	40
3.5	Teknik Analisis dan Uji Hipotesis .....	40
3.5.1	Teknik Analisis .....	40
3.5.2	Uji Kualitas Data .....	41
3.5.2.1	Uji Validitas Data .....	41
3.5.2.2	Uji Reliabilitas.....	41
3.5.2.3	Uji Normalitas .....	42
3.5.3	Uji Asumsi Klasik .....	42
3.5.4	Uji Hipotesis .....	44
3.5.4.1	Uji F (Uji Kesesuaian Model) .....	44
3.5.4.2	Uji T .....	46
<b>BAB IV</b>	<b>HASIL PENEILTIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>47</b>
4.1	Deskripsi Singkat PT. BEHAESTEX .....	47
4.1.1	Sejarah Singkat PT. BEHAESTEX .....	47
4.1.2	Visi dan Misi Perubahan .....	48
4.1.3	Struktur Organisasi .....	49
4.2	Deskripsi Hasil Penelitian .....	52
4.2.1	Rekapitulasi Jawaban Struktur Organisasi .....	52
4.2.2	Rekapitulasi Jawaban Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan .....	53
4.2.3	Rekapitulasi Jawaban Praktek Yang Sehat .....	54

4.2.4	Rekapitulasi Jawaban Karyawan Yang Cakap .....	55
4.2.5	Rekapitulasi Jawaban Efektivitas Penjualan .....	56
4.3	Uji Validitas, Reliabilitas dan Normalitas .....	57
4.3.1	Uji Validitas .....	57
4.3.2	Uji Reliabilitas .....	59
4.3.3	Uji Normalitas .....	60
4.4	Pengujian Asumsi Klasik Regresi Linier Berganda .....	61
4.4.1	Uji Autokorelasi .....	61
4.4.2	Uji Multikolinieritas .....	61
4.4.3	Uji Heteroskedastisitas .....	62
4.5	Analisis dan Pengujian Hipotesis .....	63
4.5.1	Persamaan Regresi .....	64
4.5.2	Pengujian Hipotesis dengan Uji Kesesuaian Model (uji F) .....	66
4.5.3	Pengujian Hipotesis Dengan Uji Parsial (Uji t) .....	68
4.6	Pembahasan Hasil Penelitian .....	70
<b>BAB V</b>	<b>KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>75</b>
5.1	Kesimpulan .....	75
5.2	Saran .....	75
5.3	Keterbatasan Penelitian .....	76

PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP EFEKTIVITAS  
PENJUALAN PADA PT BEHAESTEX TEXTILE INDUSTRY DI GRESIK

Oleh :

UMAR

1013010135

ABSTRAK

Salah satu faktor agar efektivitas penjualan dapat tercapai adalah terdapatnya sistem pengendalian intern yang baik dan memadai didalam perusahaan. Mengingat pentingnya kegiatan penjualan dalam perusahaan, maka harus diperhatikan unsur-unsur didalam pengendalian intern yang merupakan dasar bagi terlaksananya efektivitas penjualan. Kemungkinan terjadi penyimpangan yang timbul dari kegiatan penjualan sangat besar. Apabila pengelolaan kegiatan penjualan tidak dikendalikan dengan sistem pengendalian intern yang baik dan memadai, maka secara langsung akan merugikan perusahaan karena sasaran penjualan tidak terealisasi dan mengakibatkan kerugian pada perusahaan. Pengendalian intern merupakan hal yang wajib dimiliki oleh setiap perusahaan.

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah Struktur Organisasi (X1), Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan (X2), Praktek yang Sehat (X3), Karyawan yang Cakap (X4), dan Efektivitas Penjualan (Y). Sampel dalam penelitian ini adalah 39 karyawan bagian penjualan pada PT BEHAESTEX Gresik. Data yang dipergunakan adalah data primer dalam bentuk kuisioner. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Regres Linier Berganda.

Hasil penelitian menemukan Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan mempunyai pengaruh terhadap Efektivitas Penjualan. Sedangkan Struktur Organisasi, Praktek yang Sehat, Karyawan yang Cakap tidak mempunyai pengaruh terhadap Efektivitas Penjualan pada PT. BEHAESTEX.

Keywords : Pengendalian Intern: Struktur Organisasi, Sistem otorisasi dan Prosedur Pencatatan, Praktek yang Sehat, Karyawan yang Cakap, dan Efektivitas Penjualan

# INFLUENCE OF SYSTEM INTERNAL CONTROL OF SALES EFFECTIVENESS IN PT. BEHAESTEX TEXTILE INDUSTRY GRESIK

By :

UMAR

1013010135

## ABSTRACT

One of the factors in order to achieve sales effectiveness is the presence of a good and adequate system of internal control within the company. Given the importance of the company's sales activities, any elements in internal control should be noted because that are the basis for the implementation of sales effectiveness. Possibility of deviations arising from the sales activities is very large. If the management of sales activities are not controlled by good and adequate system of internal control, then it will directly harm the company as sales goals not achieved and result in losses to the company. Internal control is a must have for any company.

The variables used in this study is Organizational Structure (X1), System Authorization and Registration Procedures (X2), Healthy Practice (X3), Capable Employees (X4), and Sales Effectiveness (Y). The samples in this study were 39 employees in the sales department BEHAESTEX PT Gresik. The data used is primary data in the form of a questionnaire. The analysis technique used in this research are Linear Recourse.

The results found Authorization System and Recording Procedures have any impact on sales effectiveness. Meanwhile, Organizational Structure, Practice Healthy, Capable Employees have no influence on the Effectiveness of Sales at PT. BEHAESTEX.

**Keywords:** Internal Control: Organizational Structure, System Authorization and Registration Procedures, Healthy Practice, Competent Employees and Sales Effectiveness.

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Masalah

Sebagian besar pendapatan perusahaan diperoleh dari hasil penjualan, Penjualan yang maksimal diharapkan dapat menjadi ukuran keberhasilan perusahaan dalam melakukan kegiatan usaha. Di dalam setiap perusahaan perlu adanya struktur pengendalian internal penjualan yang memadai agar hasil penjualan dapat dipertanggung jawabkan dan digunakan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan.

Penjualan merupakan aktivitas yang paling utama di dalam suatu perusahaan, karena dari penjualan perusahaan memperoleh kas masuk (pendapatan), yang akan digunakan untuk kesenjangan dan kelangsungan hidup perusahaan.

Menurut Moekijat (2000:48), penjualan adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi, dan memberi petunjuk agar pembelian dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak, sedangkan pengertian penjualan menurut Basu Swastha (2001:8), adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual, untuk mengajak orang lain bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan.

Efektivitas penjualan dapat diukur dengan membandingkan target penjualan dengan realisasi penjualan. Penjualan perusahaan dapat disebut efektif

apabila target penjualan yang ditetapkan manajemen perusahaan dapat direalisasikan dengan optimal. Dengan penjualan yang memenuhi target dan bahkan melebihi target penjualan yang direncanakan, maka perusahaan akan mendapatkan laba yang optimal yang dapat digunakan untuk kelangsungan hidup perusahaan dan perkembangan perusahaan. Sebaliknya, jika efektivitas penjualan tidak tercapai dalam artian target penjualan belum direalisasikan sepenuhnya maka dapat mempengaruhi laba yang diperoleh semakin sedikit, bahkan perusahaan dapat mengalami kerugian sehingga tidak mampu beroperasi lagi.

Salah satu faktor agar efektivitas penjualan dapat tercapai adalah terdapatnya sistem pengendalian intern yang baik dan memadai didalam perusahaan. Mengingat pentingnya kegiatan penjualan dalam perusahaan, maka harus diperhatikan unsur-unsur didalam pengendalian intern yang merupakan dasar bagi terlaksananya efektivitas penjualan. Kemungkinan terjadi penyimpangan yang timbul dari kegiatan penjualan sangat besar, apabila pengelolaan kegiatan penjualan tidak dikendalikan dengan sistem pengendalian intern yang baik dan memadai, maka secara langsung akan merugikan perusahaan karena sasaran penjualan tidak terealisasi dan mengakibatkan kerugian pada perusahaan (Dewi, 2010).

Pengendalian intern merupakan hal yang wajib dimiliki oleh setiap perusahaan. Seluruh kegiatan operasional yang ada pada perusahaan memiliki standar atau prosedur yang ditetapkan agar dapat bertahan hidup dalam mencapai tujuan dan sasaran perusahaan, dengan demikian manajemen perusahaan harus dapat membuat suatu sistem yang baik dalam segala aktivitas kegiatan perusahaan

yang dikendalikan oleh sebuah pengendalian intern yang ada pada perusahaan tersebut.

Menurut Krismiaji (2005:218), pengendalian intern adalah rencana organisasi dan metode yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi, dan untuk mendorong ditaatinya kebijakan manajemen, sedangkan pengendalian intern menurut Widjajanto (2001:18) adalah suatu pengendalian yang meliputi struktur organisasi beserta semua metode dan ukuran yang diterapkan oleh perusahaan dengan tujuan untuk mengamankan aktiva perusahaan, mengecek kecermatan dan ketelitian data akuntansi, meningkatkan efisiensi dan mendorong kebijakan manajemen dipatuhi oleh segenap jajaran organisasi.

Pengendalian intern yang terdapat dalam perusahaan tidak hanya mencakup kegiatan akuntansi dan keuangan saja tetapi meliputi segala aspek kegiatan perusahaan. Pengendalian intern dapat digunakan untuk: 1) Menjaga keamanan harta milik perusahaan; 2) Memberikan keyakinan bahwa laporan – laporan yang disampaikan kepada pimpinan adalah benar; 3) Meningkatkan efisiensi usaha; dan 4) Memastikan bahwa kebijakan - kebijakan yang telah ditetapkan oleh pimpinan telah dijalankan dengan baik. Alasan perusahaan untuk menggunakan sistem pengendalian intern adalah untuk membantu pimpinan agar seluruh kegiatan operasional perusahaan dapat mencapai tujuan dengan efisien.

Proses untuk mengamankan kegiatan operasional dalam perusahaan sangat diperlukan prosedur pemeriksaan yang direncanakan untuk memverifikasi keefektifan sistem pengendalian intern, efektivitas sistem pengendalian intern

perusahaan sangat diperlukan terutama ditujukan untuk mendapatkan informasi mengenai: frekuensi pelaksanaan proses dari pengendalian yang ditetapkan, mutu pelaksanaan prosedur pengendalian dan karyawan yang melaksanakan prosedur pengendalian tersebut.

Sistem pengendalian intern yang efektif, harus diperhatikan unsur-unsur yang terkandung didalamnya, menurut Widjajanto (2001:18), unsur-unsur pengendalian intern meliputi struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, sistem wewenang dan prosedur pencatatan, pelaksanaan praktek yang sehat, dan karyawan yang berkualitas sesuai dengan tanggung jawab yang dipikulnya.

Menurut Susanto (2008:17), suatu perusahaan beroperasi dengan tujuan untuk mendapatkan laba, banyak faktor yang mempengaruhi pencapaian laba tersebut diantaranya efisiensi, efektivitas, pengendalian, dan resiko. Pernyataan ini dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang erat antara pengendalian intern dengan efektivitas penjualan. Efektivitas penjualan mampu mempengaruhi pencapaian laba yang diinginkan perusahaan jika pengendalian intern didalam perusahaan dilaksanakan sesuai dengan kriteria-kriteria yang ditentukan manajemen perusahaan, terutama yang berkaitan dengan struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, praktek yang sehat, serta karyawan yang cakap, ini berarti pengendalian intern sangat berperan penting dalam efektivitas penjualan.

Perkembangan usaha dalam dunia industri saat ini berkembang dengan pesat, bahkan bisa terbilang sangat maju. PT. BEHAESTEX merupakan



perusahaan yang bergerak di bidang industri dan menghasilkan produk berupa sarung.

Salah satu aktivitas yang sangat penting di PT. BEHAESTEX adalah penjualan, dalam perusahaan tersebut penjualan merupakan komponen yang sangat penting karena bersangkutan dengan kelangsungan hidup perusahaan. Untuk mewujudkan keberhasilan sistem dan prosedur yang baik, maka diperlukan kerjasama dan komunikasi yang baik antara pimpinan dan karyawan – karyawan yang terkait, serta tujuan dan sasaran dalam kegiatan operasionalnya. Tujuan dan sasaran PT. BEHAESTEX salah satunya adalah mencapai keuntungan yang maksimal, karena kelangsungan kegiatan operasional perusahaan membutuhkan biaya yang tidak sedikit, maka salah satu kegiatan operasional yang dapat menghasilkan keuntungan maksimal adalah penjualan, kegiatan penjualan pada PT. BEHAESTEX merupakan ujung tombak dalam mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan.

Seperti halnya pada perusahaan-perusahaan yang lain, PT. BEHAESTEX harus mempunyai sistem pengendalian intern yang cukup sehingga kegiatan penjualan perusahaan tetap berjalan lancar sesuai rencana manajemen. PT. BEHAESTEX telah menerapkan pengendalian intern dalam kegiatan penjualan sarung. Terbukti dengan adanya 1) Struktur organisasi dalam perusahaan yang membentuk suatu tingkat jabatan tertentu sehingga tidak terjadi tumpang tindih tugas; 2) Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang memberikan sebagian kekuasaan manajemen untuk karyawan melakukan kegiatan termasuk pencatatan yang sesuai prosedur dan fungsinya, serta mengambil keputusan; 3) Praktek yang

sehat didalam perusahaan salah satunya adalah karyawan wajib mengambil cuti yang menjadi haknya; 4) Karyawan yang cakap, perusahaan melakukan seleksi dan test-test untuk menentukan calon pegawai yang memenuhi kriteria yang diinginkan dan diadakan pelatihan bagi pegawai yang sudah diterima bekerja dalam perusahaan.

Melihat tingkat efektivitas penjualan di PT. BEHAESTEX Gresik, penulis mendapatkan data penjualan sebagai berikut :

**Tabel 1. Data penjualan produk sarung rubat pada tahun 2013**

Bulan	Target Penjualan (Kodi)	Jumlah Penjualan Produk (Kodi)
Januari	500.000	467.866
Februari	500.000	438.941
Maret	500.000	687.948
April	500.000	982.312
Mei	1.750.000	2.078.637
Juni	2.000.000	2.286.387
Juli	2.000.000	2.339.953
Agustus	500.000	739.230
September	1.500.000	1.806.592
Oktober	500.000	943.912
November	500.000	643.182
Desember	500.000	498.839

**Sumber : PT. Behaestex Gresik,2013**

Berdasarkan tabel diatas, data penjualan perusahaan mengalami permasalahan pada bulan-bulan tertentu, dari data tersebut hanya ada 3 (tiga) bulan yang penjualannya dibawah 500.000 kodi produk sarung. Pada bulan Januari penjualan sebesar 467.866 kodi sarung, bulan Februari sebesar 438.941 kodi sarung, dan pada bulan Desember sebesar 498.839 kodi sarung.

Berdasarkan uraian diatas, peneliti menjadikan hal tersebut sebagai fenomena yang menarik untuk diteliti. Peneliti menduga bahwa ada pengaruh sistem pengendalian intern terhadap efektivitas penjualan pada PT.

BEHAESTEX, dalam penelitian ini penulis ingin membuktikan pengaruh efektivitas penjualan pada PT. BEHAESTEX berdasarkan sistem pengendalian intern dalam mencapai tingkat efektivitas penjualan pada PT. BEHAESTEX, maka pada kesempatan ini penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai “Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Terhadap Efektivitas Penjualan di PT. BEHAESTEX Textile Industry Gresik”.

## 1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan tersebut, maka permasalahan yang dapat diidentifikasi pada penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, praktek yang sehat, karyawan yang cakap berpengaruh terhadap efektivitas penjualan.

## 1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang ada, maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah untuk menguji dan membuktikan bahwa struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, praktek yang sehat, karyawan yang cakap berpengaruh terhadap efektivitas penjualan.

## 1.4. Manfaat Penelitian

Dari penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan, yaitu :

### 1. Bagi Praktisi

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan informasi kepada

perusahaan yang diteliti mengenai pengaruh sistem pengendalian intern terhadap efektivitas penjualan, sehingga perusahaan dapat lebih baik lagi dalam mengambil keputusan untuk menjalankan perusahaan.

## 2. Bagi Akademis

Mampu menambah informasi dan pengetahuan pada Universitas Pembangunan “Veteran” Jawa Timur, mengenai pengaruh sistem pengendalian intern terhadap efektivitas penjualan pada perusahaan khususnya pada PT. BEHAESTEX.

## 3. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pemahaman peneliti tentang ilmu akuntansi dibidang sistem pengendalian intern khususnya pengaruhnya terhadap efektivitas penjualan sarung. Bagi peneliti lain, hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi untuk melakukan kegiatan penelitian selanjutnya.